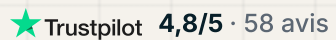


FORMATION CERTIFIANTE RS7005 · ÉLIGIBLE CPF

# Devenir Media Buyer

Lancez votre activité de freelance en publicité en ligne, pilotez des campagnes Meta Ads et Google Ads, et automatisez votre travail avec Claude Code.



PROCHAINE SESSION

**2 – 27 nov 2026**



# Un métier au cœur de la croissance des entreprises



## UN MEDIA BUYER, C'EST QUOI ?

Un spécialiste de la publicité en ligne qui conçoit, lance et optimise des campagnes payantes pour générer des ventes et des clients, en pilotant le budget et le retour sur investissement.



## LE MEDIA BUYING, C'EST QUOI ?

La publicité en ligne payante : diffuser des annonces auprès d'une audience précise et en piloter le budget. Trois piliers : plateformes, ciblage et optimisation.

## OÙ S'EXERCE CE MÉTIER ?

### EN FREELANCE

Vous gérez les campagnes de plusieurs annonceurs, à votre compte.  
**C'est le débouché que prépare cette formation.**

### EN AGENCE

Vous pilotez un portefeuille de clients au sein d'une équipe d'acquisition.

### CHEZ L'ANNONCEUR

Vous prenez en charge l'acquisition d'une seule marque, en interne.

POUR QUI

# Une formation accessible, validée par un entretien



## PUBLIC VISÉ

Toute personne qui souhaite se former au Media Buying et en faire un métier : reconversion, futurs freelances, entrepreneurs, marketeurs ou salariés qui veulent monter en compétences.



## PRÉREQUIS

Être à l'aise avec les outils numériques et les chiffres. Aucun prérequis technique avancé ni connaissance préalable en publicité. Prérequis et projet validés lors de l'entretien.



## LA NOUVEAUTÉ 2026

Un module complet dédié à **Claude Code**, l'assistant d'IA agentique : vous pilotez vos campagnes plus vite grâce à l'IA.



# Les compétences visées



- |    |                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----|------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | Bâtir une <b>stratégie de media buying</b> (cible, offre, budget)            | ∞                                                                                                                                                                        |
| 02 | Piloter <b>Meta Ads</b> (Facebook, Instagram) de bout en bout                | ∞                                                                                     |
| 03 | Piloter <b>Google Ads</b> + poser un <b>tracking propre</b> (GTM, CAPI, GA4) |    |
| 04 | <b>Automatiser avec Claude Code</b> : audits, créations, reportings          |                                                                                                                                                                          |
| 05 | <b>Produire vos visuels</b> et vos tableaux de bord sur mesure               |                                                                                                                                                                          |
| 06 | <b>Lancer votre activité</b> de freelance (statut, offre, tarifs)            |                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 07 | <b>Trouver et accueillir vos clients</b> (prospection, closing)              |                                                                                                                                                                                                                                                             |

## LE PROGRAMME

# 5 modules, 4 semaines

Rythme recommandé : 10 à 12 h par semaine, ateliers en direct et pratique compris.

### PRÉFORMATION

#### Fondamentaux du Media Buying

Vocabulaire, funnel, KPI et logique du métier, pour démarrer sur des bases solides.

**3,9 h**  
20 leçons

### SEMAINE 1

#### Meta Ads

Concevoir, lancer et optimiser des campagnes Facebook & Instagram.



**7,2 h**  
61 leçons

### SEMAINE 2

#### Google Ads

Search, Performance Max, Shopping, YouTube et tracking propre.



**9,1 h**  
72 leçons

### SEMAINE 3

#### Claude Code

Piloter ses campagnes avec l'IA, connectée à vos comptes.



**4,4 h**  
54 leçons

### SEMAINE 4

#### Freelance & micro-entreprise

Offre, tarifs, acquisition de clients et prestation.

**7,3 h**  
31 leçons

# Le calendrier, semaine par semaine

|                       |                                                   |             |
|-----------------------|---------------------------------------------------|-------------|
| Semaine 1 META ADS    |                                                   | 2 – 6 nov   |
| Lun 2 · 12h30         | Onboarding & fondamentaux                         | Sébastien   |
| Mer 4 · 9h00          | Pause café                                        | Coline      |
| Mer 4 · 19h00         | Meta Ads : fondamentaux & configuration           | Nicolas     |
| Ven 6 · 12h30         | Meta Ads : préparation, tracking & création       | Sébastien   |
| Semaine 2 GOOGLE ADS  |                                                   | 9 – 13 nov  |
| Lun 9 · 12h30         | Bilan Meta Ads & lancement Google Ads             | Sébastien   |
| Jeu 12 · 9h00         | Pause café                                        | Coline      |
| Jeu 12 · 19h00        | Google Ads : fondamentaux & démarrage             | Nicolas     |
| Ven 13 · 12h30        | Google Ads : lead gen & e-commerce                | Sébastien   |
| Semaine 3 CLAUDE CODE |                                                   | 16 – 20 nov |
| Lun 16 · 12h30        | Bilan Google Ads & lancement Claude Code          | Sébastien   |
| Mer 18 · 9h00         | Pause café                                        | Coline      |
| Mer 18 · 19h00        | Claude Code : fondamentaux & installation         | Nicolas     |
| Ven 20 · 12h30        | Claude Code : connexions & Claude Design          | Sébastien   |
| Semaine 4 FREELANCE   |                                                   | 23 – 27 nov |
| Lun 23 · 12h30        | Bilan Claude Code & lancement Freelance           | Sébastien   |
| Mer 25 · 9h00         | Pause café                                        | Coline      |
| Mer 25 · 19h00        | Freelance : offre, micro-entreprise & prospection | Nicolas     |
| Ven 27 · 12h30        | Freelance : vente, prestation & fin de formation  | Sébastien   |

La pause café n'est pas un coaching : il s'agit d'un échange informel avec Coline et la promo. Le mercredi 11 novembre étant férié, les rendez-vous de la semaine 2 sont décalés au jeudi 12.

# En direct avec l'équipe, chaque semaine

**12 h**

**De coaching en direct**

3 ateliers de groupe par semaine, en visio.

**200**

**Media buyers**

Une communauté active pour poser vos questions.

**5j/7**

**Un suivi quotidien**

L'équipe vous répond du lundi au vendredi.

**230+**

**Mises en relation**

Un réseau d'affaires depuis le lancement.



# Une académie pensée pour votre progression

Des leçons vidéo courtes, avec slides, ressources et prise de notes.

The screenshot displays the Impulsion.com academy interface. At the top, there's a navigation bar with the logo, a search bar, and links for 'Voir comme membre', a chat icon, a bell icon, and a user profile. Below this is a secondary navigation bar with tabs: 'Communauté', 'Formations' (selected), 'Ressources', 'Coaching', 'Membres', and 'Admin'.

The main content area is divided into two columns. The left column, titled 'Leçons', contains a list of 15 modules with checkboxes and durations. The selected module, 'Les outils du media buyer', is highlighted. The right column shows the content of this module, titled 'Les outils du media buyer'. It includes a progress bar at the top indicating 'Leçon 10 sur 237' and '0%'. The content is organized into three numbered steps: 1. 'Le compte pro connecté' (showing a mobile app interface), 2. 'Les transactions triées' (showing a list of categories), and 3. 'Les déclarations préparées' (showing a 'mai' declaration form). Each step has a duration of 35 minutes. Below the content, there are tabs for 'Description', 'Slides', and 'Notes'. The 'Description' tab is active, showing a paragraph about the course content.

**Leçons** Rechercher...

6 MODULES Tout réduire

- ☐ L'image de marque (branding) 7 min
- ☐ L'état d'esprit du media buyer 12 min
- ☒ **Les outils du media buyer** 38 min
- ☐ Le funnel publicitaire 6 min
- ☐ Les KPI (indicateurs de performance) 13 min
- ☐ Les KPI e-commerce 13 min
- ☐ Funnel & mathématiques 10 min
- ☐ Tracking et attribution 13 min
- ☐ Google Tag Manager 12 min
- ☐ Comment fonctionne GTM ? 7 min
- ☐ Fondamentaux du retargeting

< Formations / Devenir Media Buyer (RS7005 - CPF) Leçon 10 sur 237 0%

## Les outils du media buyer

☆ Éditer

**FREELANCE LA COMPTABILITÉ**

### indy Zoom sur Indy

Votre compte pro alimente Indy en temps réel : les opérations se rangent seules, et votre comptabilité se prépare sans ressaisie.

- 1** Le compte pro connecté (35 min)
- 2** Les transactions triées (35 min)
- 3** Les déclarations préparées (35 min)

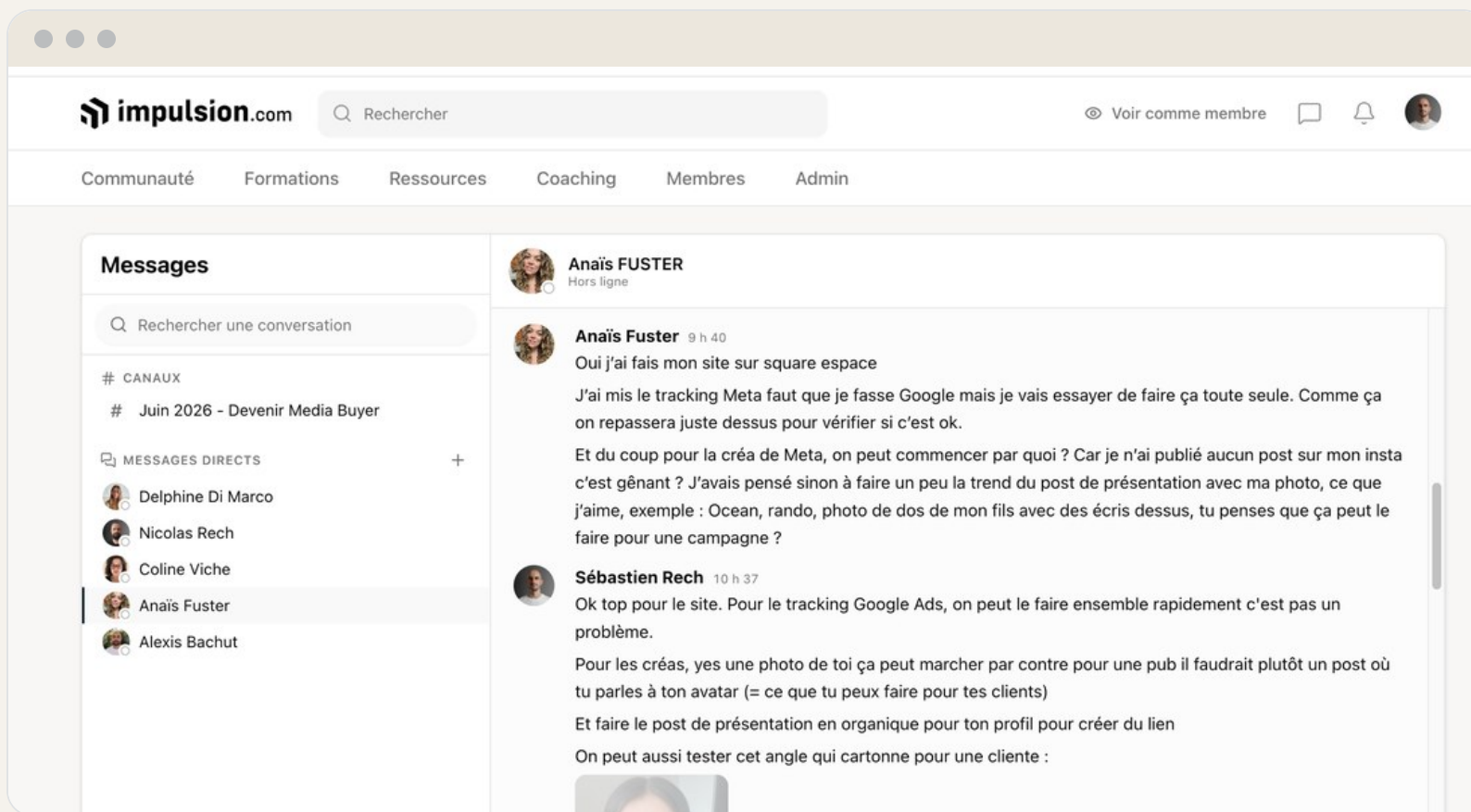
impulsion.com

Description Slides Notes

Cette leçon rassemble les outils du media buyer freelance, rangés par phase d'activité plutôt que par catégorie. Pour chaque besoin, un outil recommandé, celui utilisé chez impulsion, puis des alternatives, avec une partie dédiée à Indy pour la comptabilité et la facturation.

# Une académie pensée pour votre progression

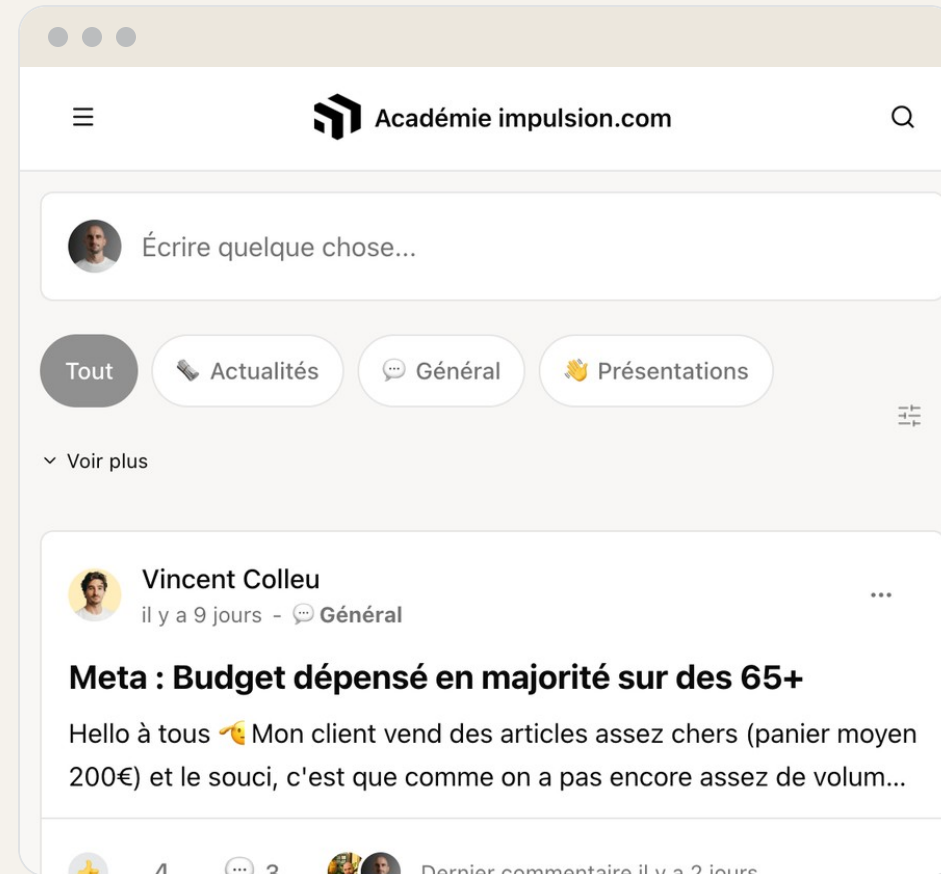
Une messagerie directe avec l'équipe, pour être débloqué rapidement.



VOTRE ESPACE DE FORMATION

# Une académie pensée pour votre progression

Une communauté d'entraide où poser vos questions et partager vos avancées.



UNE BOÎTE À OUTILS QUI VOUS SUIT

# Les ressources complémentaires

CONTRAT DE PRESTATION

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Templates**

Scripts & contrats

Scripts d'appel, contrat, accueil client, CRM, e-mails de relance.

À retenir

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Guides**

Fiches & méthodes

Pense-bête par module, tarification, scripts vidéo, challenge.

« Rédige une annonce Meta pour... »

secteur offre budget

**Prompts IA**

Prêts à l'emploi

Bio, annonces Meta et Google, mots-clés à exclure, site web.

✓ \_\_\_\_\_

✓ \_\_\_\_\_

✓ \_\_\_\_\_

**Checklists**

De prestation

Audit Google et Meta, livraison Search, Performance Max et Meta.

CPA CPM CTR ROAS CPL

\_\_\_\_\_

**Référentiels**

Le corpus impulsion

Corpus, saisonnalité, lexique et KPI, coût par lead par secteur.

Budget mensuel 2 400 €

Coût par lead 20 €

**Calculateurs**

Budget & simulateurs

Budget et KPI, simulateur URSSAF, taux de conversion.

- 31 h de vidéo
- 12 h de coaching
- Suivi quotidien 5j/7
- Accès à vie

# La note synthétique & le jury final

## Ce qui est évalué (7 compétences visées)

- |                                                             |                                                            |
|-------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| <b>C1</b> Votre projet : offre, cible, tarifs, prévisionnel | <b>C5</b> Risques et assurances (RC Pro, cyber)            |
| <b>C2</b> Faisabilité en micro-entreprise                   | <b>C6</b> Pilotage : seuils, déclarations, tableau de bord |
| <b>C3</b> Opportunités du régime micro                      | <b>C7</b> Stratégie commerciale & accessibilité            |
| <b>C4</b> Démarches administratives (URSSAF, TVA)           | ✓ Seuil de réussite : 70 %                                 |

### NOTE SYNTHÉTIQUE



Vous formalisez votre projet de micro-entreprise dans une **note synthétique** (7 sections), préparée et relue avec l'équipe pendant la formation.

## Le jury final

L'oral qui valide le titre RS7005.

-  **~30 minutes en visio** : présentation (5-7 min), échanges (15-20 min), conclusion.
-  **Un jury indépendant** : des professionnels du secteur, externes à [impulsion.com](https://impulsion.com), mandatés par le certificateur.
-  Il valide que vous maîtrisez votre projet et vos choix (positionnement, tarifs, statut, chiffres).

Titre RS7005

Certificateur CréActifs

France Compétences

Reconnu par l'État

QUI VOUS ACCOMPAGNE

# L'équipe pédagogique



**Sébastien Rech**  
Fondateur & formateur

Media buyer depuis 2015, il construit et anime la formation.



**Nicolas Rech**  
Formateur & resp. clientèle

Il anime les coachings du mercredi et le suivi client.



**Delphine Di Marco**  
Responsable pédagogique

Suivi, financement et préparation au jury.  
Référente handicap.



**Coline Viche**  
Customer Success

Elle anime la pause café et la communauté.

# Une formation finançable par le CPF

|                   |                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| TARIF             | <b>1 650 € TTC · 1 500 € pris en charge par le CPF, 150 € à votre charge</b>                                                                                                                         |
| DURÉE             | 43 heures : 31 h de vidéo à la demande et 12 h de coaching de groupe en direct                                                                                                                       |
| RYTHME RECOMMANDÉ | 10 à 12 h par semaine, leçons vidéo, ateliers en direct et mise en pratique compris                                                                                                                  |
| FORMAT            | 100 % à distance · session du 2 au 27 novembre 2026 · 20 places                                                                                                                                      |
| INSCRIPTION       | Sur entretien de candidature · dossier CPF à valider au plus tard le jeudi 15 octobre 2026 (Mon Compte Formation impose 11 jours ouvrés entre la proposition d'inscription et l'entrée en formation) |



Certification RS7005

Certificateur CréActifs

France Compétences

Éligible CPF

COMMENT ÇA SE PASSE

# Les prochaines étapes

1

## Candidature

Le formulaire de pré-inscription, ou directement un appel avec l'équipe.

2

## Entretien

Un échange de 30 min pour cadrer votre projet et situer votre niveau.

3

## Financement

Via le CPF (dossier validé au moins 11 jours ouvrés avant le début, droit de rétractation jusqu'à l'entrée en formation) ou en fonds propres (paiement direct).

4

## Préformation

Vos accès s'ouvrent dès la validation de votre dossier, à partir du 15 octobre : vous prenez la plateforme en main.

5

## Entrée en formation

Le 2 novembre : les modules se débloquent et les rendez-vous s'enchaînent.

## Prêt à devenir Media Buyer ?

Réservez votre place selon votre mode de financement.

S'inscrire via le CPF

Payer en fonds propres